



MDC Lasertechnologie setzt sich erneut durch

In den klassischen Tiefdruckmärkten Verpackungs- und Zeitschriftendruck ist die Technologie bereits erfolgreich im Einsatz. Mit neuen Verkaufsabschlüssen in Deutschland, Mexiko und Japan konnten wir unsere Position weiter ausbauen.

Parkettböden, Möbeloberflächen, Steinböden, um nur ein paar Produkte aufzuzählen, werden heute in einer Qualität «künstlich» gefertigt, die so hoch ist, dass man sie kaum noch von echtem Material unterscheiden kann. Im Tiefdruckverfahren! Die Firma INTERPRINT mit Hauptsitz in Deutschland gehört international zu den innovativsten Firmen in diesem aufstrebenden Markt.

An ihrem Hauptsitz in Arnsberg hat sie ein neues Gravur- und Designzentrum eröffnet, das Herzstück dieser wegweisenden Investition ist unser Laser.

Wir alle sind Kunden von solchen Produkten und jeder von uns stellt individuell hohe Ansprüche an Aussehen und Qualität. Auch die Repro-

duzierbarkeit ist für uns eine selbstverständliche Voraussetzung. Entscheidet man sich z.B. für eine Ergänzung eines Küchenschranke muss dieser zu der vorhandenen Einrichtung passen. Um diesen unseren Ansprüchen gerecht zu werden ist ein enormes technologisches Know-how gefordert, verbunden mit einer Technologie die in der Lage ist, Bilddaten in hoher und reproduzierbarer Qualität in Druckdaten umzusetzen – eben Technologie von MDC! Interprint beansprucht die Technologieführerschaft, mit Produktionsstandorten in Deutschland, Polen, Italien, Russland, USA, Malaysia und China. Bei der Schlussabnahme hat uns Interprint als Prädikat mitgegeben: «Wir haben mit dieser Investition unser Ziel nicht nur erreicht, sondern übertroffen!»

Pro Memoria: Zu Beginn des Jahres hat Schepers im selben Marktsegment den Durchbruch im äusserst qualitätssensitiven Japan mit DIGILAS geschafft: Auch das ist Laser aus der MDC Gruppe!

Beat Trösch



Laserlinie

Editorial

«Wir sind wieder gut aufgestellt...»

...die weltweite Tiefdruckkrise der Jahre 2002 bis 2004 ist überwunden und es kann wieder verstärkt aufwärts gehen.

Allerdings für unsere Firmengruppe anders als früher, indem wir die schwierigen Jahre dazu benutzt haben, unsere Kosten stark abzubauen, als zwingende Voraussetzung für ordentliche Jahresabschlüsse – wie jetzt im 2005 – und ebenso für verstärkte Marktteilnahme im gegenwärtigen Wachstumsschub – wie jetzt im 2006 und Folgejahren.

«Wir sind heute wieder gut aufgestellt...» heisst, wir haben zunehmend gutes Feedback von unseren Kunden über die im 2005 begonnenen Auslieferungen der neuesten Galvanik-Familien, besonders deutlich über die grossen Bäder im Illustrationsmarkt.

Wir haben einen intensiven Brush-up im Finishing und im Engraving gestartet: Die bewährten Produkte Polishmaster und Gravostar müssen für die grossen Wachstumsmärkte in China und Indien noch fitter werden.

Eine neue Herausforderung haben wir in der Lasergravur seit Ende 2005: Die Marktsignale und zunehmend auch unser Auftragsbuch verstärken sich derart, dass wir mit aller Kraft unsere Produktionskapazitäten in der Montage und im Kundendienst aufbohren müssen. Mit den strategischen Lieferanten haben wir auf dieser neuen Volumenbasis deutlich bessere Rahmenverträge unter Dach und Fach gebracht.

«Wir sind wieder gut aufgestellt...» muss aber weiter bedeuten, dass es uns 2006 gelingt, die internen Abläufe und Prozesse noch besser in den Griff zu bekommen: Damit werden wir die Kosten mindestens um weitere 10% senken.

Packen wir's an!

Dr. René Hartmann